

房源多买房人少： 三亚安居房降价“广告大战”调查

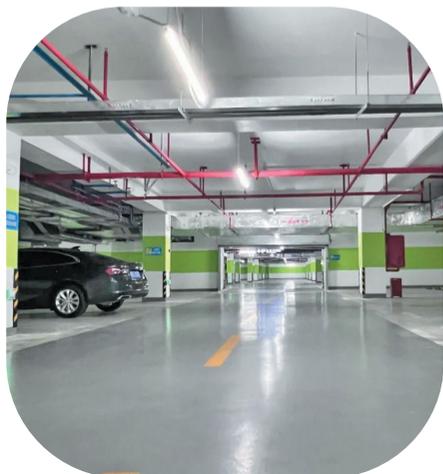
安居房作为定向配售房源，原本并不需要做广告揽客源。但最近在三亚，多个安居房项目开发开始通过投放广告的形式，火力全开地推广各自的安居房项目。斥资投放广告的过程，也是开发商之间、项目之间相互抢占市场和争夺客源的过程。在三亚安居房开发商“广告大战”背后，其实隐藏着“供大于求”的市场供需矛盾。三亚市住房保障管理中心提供的数据显示，2021年，三亚市2个安居房项目市场供给房源为1582套；2022年7个安居房项目共提供10147套房源。2020年至2022年，三亚市一共建设了18个安居房项目，共有2.33万套房源。



广告大战

“原单价12800元/平方米，最高立减2000元，单价10800元/平方米起……”不久前，三亚万科金色里程安居房项目推出优惠促销活动。不仅价格有折扣优惠，申报成功交付还赠送“万元家电大礼包”：冰箱、洗衣机、立式空调各一件。“保利安居房，九折即可购。首期款仅需5%约6.4万元/套起，交齐20%房款2022年底可入住。”在三亚市区主干道，数个立柱广告牌高高耸立，包括崖州区保利栖悦等3个安居房项目在广告牌上格外醒目。从官方新媒体到户外大型立柱广告牌，再到易传播的图片式海报，甚至有项目销售人员挨个楼层发放广告宣传单，三亚安居房“广告大战”已经打响，这是从来没有过的现象。有开发商告诉记者，三亚安居房项目这些广告营销行为并未违反相关规定，因为政府部门在项目价格备案登记时明确了“销售价格不得高于该房备案单价”，但并没有规定不可以低于备案价格销售，开发商在合理价格区间让利于购房者。

2021年底，海南省出台了《海南自由贸易港安居房建设和管理若干规定》，从立法层面将安居房明确为共有产权性质的保障性住房，即“由政府提供政策优惠，按照有关标准建设，限定销售对象、销售价格、套型面积和转让年限，实行政府与购房人按份共有产权，面向符合条件的本地居民家庭和引进人才供应的共有产权住房，纳入保障性住房统一管理”。按理说，安居房的购买人群是定向的——目前海南唯一一类配售型保障性住房，开发商需要额外斥资去做商业广告等营销推广吗？三亚一开发商告诉记者，因为一部分安居房项目出现了供需矛盾，即“消费大盘”呈现供大于求，各个安居房开发商为抢市场、争客源，只能将市场化商品住宅项目的营销方式嫁接到安居房项目上。



供需矛盾

开发商“广告大战”行为的背后，便是当前三亚安居房市场存在供需矛盾。“购买安居房的客户基数不够，这是一个很重要的原因。”记者在三亚采访时，多个开发商如此回答记者对安居房项目“广告大战”的疑惑。开发商称，项目之间争相为安居房项目做广告，希望获得更多的客户资源。“三亚有10多个安居房项目，虽然客源是采取申报、审核及配售机制，但没有规定符合条件的客户指定购买哪个项目的房源，所以申报购房人有自由的选择空间。”某安居房开发商一位负责人告诉记者，客户可以自由选择不同安居房项目房源，所以各个项目存在竞争。上述受访人士表示，如果安居房的客户基数大，就像以前商品房市场销售形势好的时候，也没有开发商愿意去做广告促销。该人士告诉记者，其企业安居房项目可售房源一共4000套左右，目前售出的只有800余套，销售形势很不乐观。

“安居房都是现房销售，房子建好了摆在那里卖不出去，企业的资金压力会很大。”三亚一个安居房项目负责人告诉记者，企业在安居房项目上投入资金较大，有些企业还同时开发了多个安居房项目，如果资金不能尽快得到回笼，不仅影响到企业在建项目的正常运转，也会影响到企业后续拿地做同类项目的积极性。

记者调查了解到，开发商反映三亚安居房销售“遇冷”的情况，主要集中在海棠区的海棠湾、崖州区的崖州湾科技城园区。以崖州湾科技城为例，目前该片区同时在售的安居房项目共有3个，包括保利栖悦1374套、招商·海月花园2132套、万科金色里程1468套，总房源共计为4974套。但据上述项目相关负责人反映，报名申购安居房房源的人数很少。“一个上千套规模的安居房项目，申报符合资格的客户仅40余人。”某安居房项目负责人告诉记者，不仅是他们的项目，同区域的安居房根本卖不动。上述人士也分析了崖州湾科技城园区在售安居房“遇冷”的原因。首先，相对市区安居房而言，崖州湾科技城园区安居房项目位置相对较为偏僻，对三亚中心城区安居房申购客户吸引力不够；其次，该区域安居房项目主要针对园区引进人才等群体，但由于疫情等多重客观因素的叠加，崖州湾科技城园区产业导入和引进人才的速度没有那么乐观，造成了该区域安居房“供大于求”的供需矛盾，目前符合条件的客户并不多。“还是地理位置的原因，符合条件的客户基数太小，再加上各个项目的备案价格不太合理，造成位置偏僻的安居房房源不好卖。”该人士称，因为地理位置的差异，政府部门在拍地时，就要考虑到应该以怎样的尺度去定价，像崖州湾片区安居房单价为12800元/平方米，海棠湾为14100元/平方米，但三亚市区安居房为13900元/平方米，比位置相对偏僻的海棠湾安居房房源还便宜200元/平方米，客户会选择谁呢？崖州湾、海棠湾安居房项目开发选择投放广告折扣优惠促销，也是基于上述多种原因。当记者问“广告营销推广的效果如何”，上述人士回答“效果一般，但总比不促销要好”。

好事要办好

“并不是三亚所有的安居房项目都是这种情况，市区安居房房源就格外抢手。”一位开发商相关负责人告诉记者，位于三亚主城区的一个安居房项目，600多套房源，报名申购的人数达6000多人。该人士认为，目前三亚安居房项目存在的问题，只是短期的供需矛盾，海南大力推动安居房项目建设的总体思路是没问题的，只不过在推动的过程中出现了细节性问题如果不加以重视，不去切实疏导和解决这些问题，不仅影响到企业对安居房后续拿地开发建设的积极性，也可能影响到海南安居房建设目标的顺利实施。“一开始政府部门认为安居房的价格便宜，购买人数一定会很多。”某安居房项目开发商告诉记者，但事实并非如此，政府部门前期没有进行充分的调研，也没有一个很科学的调研结果，反正就这么干了，比如说，整个区域内符合资格的大概能有多少人，大概多少人有需求，能接受怎样的价格，“我认为这是最根本的原因”。

也有安居房项目开发企业表示，人们对安居房的概念并不是十分清楚。一方面，安居房项目是海南重大民生工程，工程施工有明确的规范标准，建筑质量只能高不能低，因为建安成本并没有减少，价格便宜是因为政府在地价上让利和税费给予政策优待。记者在三亚多个安居房项目实地走访见到，小区环境优美，设施功能齐全，从当初的1.0版本升级至2.0版本，智能化或半智能化的居住环境，赢得了购房者或住户的高度认同，拥有对美好生活的获得感和满足感。对于三亚安居房项目存在的过程性问题，开发企业也建议当地政府部门能尽快制定出台政策的配套实施细则，如按照“一案一策”的方式评估是否实行现房销售方式，同时探索优化购房资格审核、产权份额结构、未售完安居房是否转为市场化商品住房等。

“我们已经接到了相关企业（关于部分安居房项目‘遇冷’）的情况反映。”12月9日上午，记者在三亚市住房保障管理中心采访时，相关工作人员告诉记者。但其并没有向记者透露更多相关情况。据该中心提供的数据显示，2021年，三亚市2个安居房项目配售1582套房源；2022年7个安居房项目配售10147套房源，其中1个项目已配售完成，6个项目正在配售。据上述工作人员介绍，2020年至2022年，三亚市一共建设了18个安居房项目，共建设2.33万套房源。这18个安居房项目分布区域为：中心城区12个，海棠区1个，崖州区5个。记者也就企业所反映的问题，与三亚市住房保障管理中心一位主要负责人联系采访，但截至记者发稿时没有得到相关回应。记者了解到，在海南，安居房的最初提法是“安居型商品房”，与纯市场化的商品住宅相比，安居房定位为保障性的特殊商品房。随着逐步摸索及相关机制的健全，安居房已经成为海南自贸港建设提供支撑的重大民生保障工程。

“居者有其屋”，海南安居房的商品属性已经弱化，主要突出其居住功能和属性。据了解，到2025年，海南安居房建设将增至25万套，主要面向符合条件的本地居民家庭和引进人才销售。（中国房地产报）